INDUSTRY

PROFILE

Cane and Beet Sugar Processors

Canada

88-05949/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Box 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3016

INDUSTRY PROFILE

CANE AND BEET SUGAR PROCESSORS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian sugar processing industry includes both sugar cane refineries and sugar beet processors. Raw cane sugar, imported in a semi-processed form, requires only further purification and refining. Sugar beets are sliced and pulped to derive the raw sugar, but the process thereafter is essentially the same as that of refining raw cane sugar, with water and impurities from the raw products removed through the use of centrifugal separators and heat dryers.

Products of the industry include refined granulated white sugar, brown sugar and liquid invert sugar. Cane refineries account for some 90 percent of Canadian production. Sugar beet operations account for the remaining 10 percent. Beet sugar companies process locally grown produce and, due to the nature of their operations, make two major co-products: pulp and molasses. For technical reasons beet processors do not produce brown sugar. Individual plants refine either cane or beet sugar, but not both.

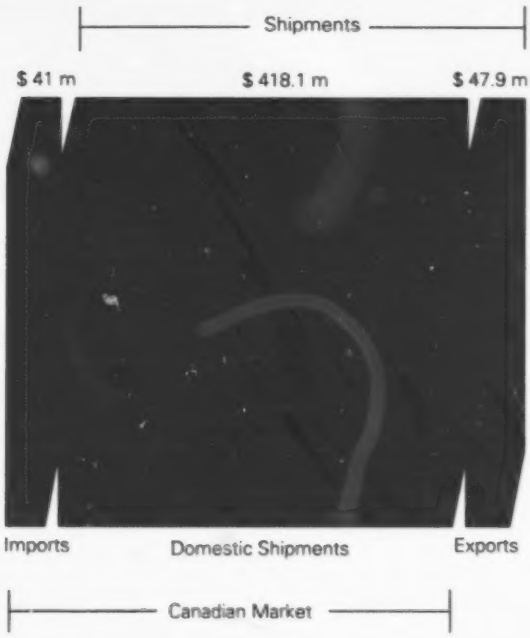
In 1986, industry shipments were valued at $466 million and employment stood at 1915. Exports were $47.9 million (8.2 percent of the volume of shipments), while imports of $41 million represented 11.3 percent of the domestic market, again on a volume basis. Almost all Canadian imports and exports occur with the United States. About two thirds of total domestic production is sold to industrial users and the most significant of these markets include soft drink manufacturers, chocolate confectioners, fruit and vegetable processors and miscellaneous food processors.

The industry is highly concentrated. Three major companies produce nearly 100 percent of the sugar refined in Canada: Lantic Sugar Limited, Redpath Sugars, and B.C. Sugar Refinery Limited. The industry is about 85 percent Canadian-owned, with the only major foreign interest being a 50.4 percent share of Redpath Sugars held by the multinational Tate and Lyle Co. of the United Kingdom. The Canadian Redpath company also operates both cane and beet refineries in the United States.

The industry consists of seven major plants. Five are dedicated to refining cane sugar, while two produce only refined beet sugar. Lantic, the largest of the producers, operates three plants in Saint John, Montreal and Oshawa which account for about 45 percent of Canada's production. Redpath and B.C. Sugar have cane operations located in Toronto and Vancouver, respectively. The two installations producing beet sugar are owned by B.C. Sugar and are located in Taber, Alberta, and Winnipeg.

Raw sugar is one of the most widely traded agricultural commodities in the world, with such industrialized nations (and major sugar producers) as the United States, the Soviet Union and the European Community (E.C.) purchasing large quantities of semi-processed raw materials from Third World countries, often as part of barter or foreign aid arrangements. Consumers in the Western world prefer sugar in a more purified and refined form, or in liquid form as an input to manufacturing. For this reason, a large refining capacity has developed in the industrialized Western nations.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

World transactions in the trade of sugar are characterized by a high degree of government intervention. About 85 percent of total international trade in raw and refined sugar is subject to bilateral agreements, government-to-government transactions or other special trade arrangements. The remaining sugar is sold on an open market which is, therefore, residual in nature as the market trades only about 15 percent of total world production. Canadian refineries buy their sugar on the open market.

Domestic subsidies, price support mechanisms and import quotas are common, and exist in the E.C. and the United States for, among other reasons, protection of domestic growers of sugar beets and cane. Thus, only about two percent of total world sugar consumption actually occurs at prices which closely relate to the world open market price. Because the beet sugar produced in Canada is only a fraction of domestic consumption, Canada purchases raw sugar at world market prices for refining and resale at corresponding levels.

The refined sugar industry faces increasing competition from alternative sweeteners, including corn-based and low-calorie sweeteners, based on price or consumer preference.

Performance

The performance of firms in this sector is mainly influenced by large fluctuations in the world price of raw sugar, the disruptive impact of low-priced imports of refined sugar, the ability to achieve high rates of capacity utilization in their plants, and the industry use of alternative sweeteners. High fructose corn syrup (HFCS) is a viable substitute for liquid sugar and, depending upon price, presents a competitive threat.

In the last decade, the industry has undergone substantial structural changes resulting from acquisitions or mergers. In part, these consolidations can be attributed to the flat domestic market and increasing competition from alternative sweeteners. This has resulted in one plant closure and the more efficient use of existing plants. Employment has declined from 2338 in 1982 to 1915 in 1986 due to consolidations, as well as the modernization and replacement of equipment requiring less labour. There is a continuing need for greater plant efficiency and capacity reduction.

The value of industry shipments can vary dramatically as a result of changes in world sugar prices. For example, the 1986 value of shipments was 28 percent below the 1980 value, but volumes were virtually the same. This difference can be attributed to the fact that in 1980 the world price of raw and refined sugar was at a high point. Canadian production has, in fact, been stable over the last two decades, fluctuating around the one million tonne level annually. Five- to ten-year cycles of low world market prices have typically been interrupted by periods of dramatic short-term high prices. This cyclical behavior is typical of many agricultural commodities that are influenced by weather and world economic conditions. However, because of the residual nature of the open world market, and the more pronounced effect of shortages, sugar prices are particularly volatile.

Until 1983, Canadian refiners traditionally supplied about 98 percent of domestic demand and enjoyed a positive balance of trade in refined sugars. However, beginning in 1983, refined sugar imports (chiefly from the United States) rose from 0.8 percent to reach a level of about 12 percent, by volume, of the domestic market in 1986. Much of this increase has been fuelled by changes in U.S. policy which have encouraged exports of refined sugars at low prices. Recent figures indicate that the rising trend is continuing.

In 1986, the average value of all Canadian shipments was $475 per tonne, while imports averaged $334 per tonne.

The minor quantity of refined sugar that can be exported to the United States from Canada under the U.S. country-by-country sugar quota established in 1982 has declined from 30 000 short tons in 1982 to 7 800 short tons in 1988, as the U.S. market has become more self-sufficient. However, Canadian firms have been able to export refined sugar blends under a separate quota for sugar-containing products. Canadian exports in 1986 totalled 87 738 tonnes, of which over 96 percent was shipped to the United States.

Capacity utilization is also a key indicator of performance. Through-put capacity is estimated to be about 1 135 000 metric tonnes; the most recent year when the industry operated at near full-capacity utilization was 1984. At that time, through-put was nearly 95 percent, due to strong exports to the United States and relatively low import penetration. Since then, exports of sugar and certain sugar-containing products to the United States have levelled off, while imports more than tripled. Capacity utilization rates in 1987 have dropped off to an estimated 85 percent. A small amount of this excess capacity is probably due to competition from alternative sweeteners. For example, the Canadian market for liquid sugar is easily lost to high-fructose corn syrup (HFCS), a liquid sweetener, when sugar reaches a critical high-price point relative to the cost of production of HFCS, unless export prices to the United States for HFCS are high enough to divert supplies.

According to a study commissioned for the Canadian Sugar Institute, the ability to gain a satisfactory return on investment is highly dependent on the long-term price of raw sugar. The study demonstrates that returns are satisfactory when the long-term differential between raw and refined sugar is in the range of US7¢ to 10¢ per pound. Over the past decade, Canadian refiners have generally operated within this range, although in the last three years low-priced U.S. imports have adversely affected profits.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Since the world sugar industry is highly influenced by government policies which are designed to promote and protect local sugar producers and refiners, the competitiveness of Canadian refiners can only be examined in the context of the domestic market. Within the Canadian market, competition arises from low-priced imports from the United States and from alternative sweeteners such as HFCS or artificial, low-calorie sweeteners like "aspartame." The latter will continue to have a major impact on sugar industries in all developed countries.

Canadian efforts to increase exports have met with only limited success in view of trade barriers imposed by other governments.

High transport costs relative to the selling price of sugar are also a factor limiting the scope for marketing over long distances. For this reason, Canadian cane sugar refiners locate near ports to facilitate raw sugar imports, and close to major markets to lessen domestic transportation costs. The two beet sugar factories operating in western Canada source from locally grown produce and have a natural freight cost advantage in supplying the western provinces. However, domestic sugar beets encounter difficulty in competing with imported raw cane sugar when world cane sugar prices are low, as is currently the case, because the cost of beet production is higher.

The Canadian refining industry is as technically efficient as any in the world. The fact that Canadian cane refiners buy their raw sugar on the open market has resulted in lower average refined sugar prices in Canada than in most other industrial nations. Other countries have chosen to support local growers of cane or sugar beets by maintaining artificially high domestic refined sugar prices. As a consequence, Canadian industrial sugar users have benefited from lower average prices for their sugar inputs which contribute to their competitive ability in a variety of value-added, sugar-containing products. There have, however, also been brief disruptive periods of very costly sugar.

Trade-related Factors

Tariffs on refined sugar in Canada are among the lowest in the world at $24.69 per tonne, or less than 3¢ per kilogram. In the United States, the duty rate on refined sugar is somewhat higher, at about C4.6¢ per kilogram.

Similar tariff rates apply to the importation of raw sugars from countries entitled to Most Favoured Nation (MFN) treatment. Raw sugar is, however, duty free when imported from countries receiving the British Preferential Tariff (BPT). Australia is the major supplier to Canada. The BPT countries tend to price up to about three quarters of the MFN tariff on exports to Canada.

Non-tariff barriers are a more serious impediment to trade in this sector. In order to support a policy of maintaining a high domestic price for sugar, the U.S. government has, over time, imposed a variety of tariffs, fees and quotas on lower-priced imports. In 1982, the United States set country-by-country quotas on raw and refined sugar imports. Canada was allocated a minor 1.1 percent of the global total. In addition, the United States has followed a persistent policy, through such instruments as the Re-export Program for Refined Sugar, of encouraging exports in order to maintain a high rate of capacity utilization in the industry. Low-priced imports utilizing this program have had a negative impact on the refining industry in Canada.

The Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) provides for the elimination of tariffs on sugar over a 10-year period. In addition, a relevant article deals with the closely related category of sugar-containing products. The United States agreed to exempt Canada from any potential restrictions it may choose to place on products containing 10 percent or less sugar, by weight. However, the United States retains the ability to add further restrictions in the class of products containing 'greater than 10 percent' sugar.

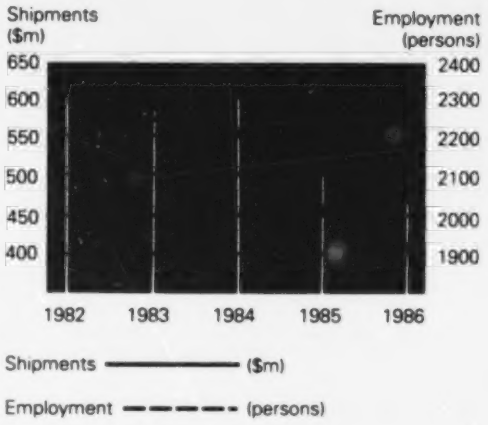
Technological Factors

Most Canadian refining operations have been in existence for years, but they are technologically efficient. In recent years, competition from alternative sweeteners has been the motive behind a number of sugar plant modernizations. Several Canadian plants have strengthened their efficiency and competitiveness through the implementation of process control systems, modern packaging systems and more sophisticated handling of bulk materials. Lantic Sugar Limited has plans to modernize its plants in Montreal and Saint John and, in 1987, it announced a planned expenditure of $20 million for these projects.

Other Factors

Canada has no special support programs for sugar refiners. However, a recent tripartite arrangement has been reached to stabilize beet growers' incomes. In 1987, the federal government announced a cost-shared stabilization program with beet growers and the provinces of Alberta and Manitoba. The program is expected to overcome the problems associated with large fluctuations in world prices by setting a support price for beets equal to 75 percent of the established cost of production and adding a fixed amount for profit.

In the past, a global body, the International Sugar Organization (ISO), of which Canada is a member, attempted to stabilize world sugar prices through a series of quotas and arrangements for holding and releasing reserve stocks amongst its members. This mechanism was not successful in containing price fluctuations within the target range, and the efforts to match supply and demand were discontinued in 1984. A new agreement provides a forum for reviewing statistics and for examining the re-negotiation or extension of the accord.



Total Shipments and Employment

3. Evolving Environment

The apparent per capita consumption of sugar in 1986 has decreased marginally from that of 1970. A number of factors contributed to the flat market for domestic sugar. First, the proportion of children in the overall population is decreasing, and this group is a major consumer of sugar. Sugar is considered to have a low income-elasticity of demand and, as incomes rise, the demand for sugar stays much the same. As the Canadian population ages, concerns about health and nutrition rise and intake of sugar, a high-calorie food, is reduced. Competition from HFCS and artificial low-caloric sweeteners for industrial usage is expected to continue.

Given the flat market for sugar, coupled with the development of alternative sweeteners, the sugar industry is vulnerable to loss of its traditional share of the sweetener market. In the United States, where sugar prices are artificially high, HFCS has been competitive with cane and beet sugar, and has now captured about 50 percent of the traditional industrial sugar market, including almost all of the soft drink market. HFCS is primarily a liquid sugar and is lower in sweetness. It has other technical differences which will impede full penetration of traditional sugar markets. In Canada, HFCS penetration has so far been limited because it is typically more expensive than sugar. It is expected, however, that once food and beverage processors convert to using alternative sweeteners, these traditional sugar markets will be lost unless sugar reverts to a significantly lower price level.

A corresponding pattern to that in the United States is likely to take place in Canada should the world price move significantly upward, as current predictions suggest. At present, Canadian HFCS plants export most of their production to the United States, where it is competitive due to the high floor price of competing sugar.

The elimination of sugar tariffs under the FTA is expected to have little direct impact on bilateral trade flows given that U.S. sugar policy remains unchanged. As noted earlier, other U.S. non-tariff barriers and export support measures are, and will continue to be, far more important considerations for the Canadian industry.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian industry is domestically focused and a price-taker for its raw material. In comparing the cost of refining raw sugar with other world producers, the Canadian sugar processing industry is probably as technically efficient as any in the world.

As noted above, the domestic market is in the process of adjusting to the increased use of alternative sweeteners, a significant competitive consideration.

As long as sugar continues to hold a price advantage over other caloric sweeteners in Canada, it is likely to retain its traditional market share. However, the threat of low-priced refined sugar imports from U.S. sources continues, and with the price of raw sugar predicted to rise significantly in the near future, sugar may lose substantial market share to substitutes. Low-caloric sweetners are also likely to capture market share from traditional sugar end-users, but, in this case, competition with sugar is not based on price.

Export opportunities other than to the United States are limited to "spot" markets, due, in large part, to the many trade restrictions applied by other producing or refining nations. Canadian efforts to export have, therefore, been severely limited.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Cane and Beet Sugar Processors
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2918

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 1081 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments*	14	12	12	10	9	8
Employment	2 685	2 338	2 213	2 301	2 109	1 915
Shipments ($ millions)	336	597	572	553	454	466
Shipments ('000 tonnes)	1 070	925	913	985	976	976
Gross domestic product (constant 1981 $ millions)	—	128	119	90	N/A	N/A
Investment ($ millions)		59.0	28.0	26.4	23.0	20.9

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)**	47.9	41.0	41.9	31.6	47.9
Domestic shipments ($ millions)	549.1	531.0	511.1	422.4	418.1
Imports ($ millions)***	55.0	13.2	17.9	31.9	41.0
Canadian market ($ millions)	604.1	549.2	529.0	454.3	459.1
Exports as % of shipments (quantity basis)	8.8	8.3	7.2	5.6	8.2
Imports as % of domestic market (quantity basis)	0.8	3.1	4.2	10.0	11.3

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	90	0	0	10
	1982	86	0	0	14
	1983	89	0	0	11
	1984	95	0	0	5
	1985	94	0	0	6
	1986	98	0	0	2

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1981	2	0	0	98
	1982	54	0	0	46
	1983	89	0	0	11
	1984	96	0	0	4
	1985	95	0	0	5
	1986	97	0	0	3

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

(* Not including the one minor establishment).

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments - % of total	14	14	30	28	14

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
B.C. Sugar Refinery Limited	Canadian	British Columbia, Alberta, Manitoba
Lantic Sugar Limited	Canadian	New Brunswick, Ontario, Quebec
Redpath Sugars	U.K./Canadian	Ontario

* In its establishment count, Statistics Canada includes the major sugar refining establishments (seven in 1986) and one very small processor of molasses.
** Exports — Commodity Code 101-39
*** Imports — Commodity Code 101-39 and 101.48

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3016

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

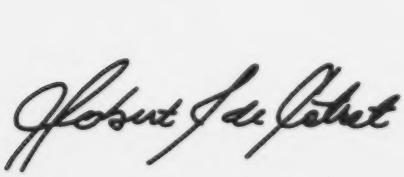
SUCRE DE CANNE ET SUCRE DE BETTERAVE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange.
Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie sucrière canadienne regroupe les raffineries de sucre de canne et les usines de transformation du sucre de betterave. Le sucre de canne brut, qui est importé au Canada semi-transformé, n'a plus qu'à être purifié puis raffiné. Par ailleurs, la betterave sucrière, préalablement tranchée et réduite en pâte, subit des opérations qui son. essentiellement les mêmes que pour le raffinage du sucre de canne brut, l'élimination de l'eau et des impuretés se faisant au moyen de séparateurs centrifuges et de séchoirs.

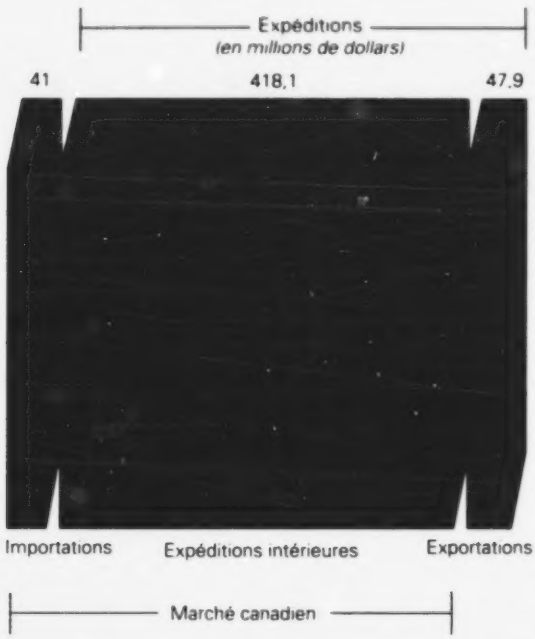
Les produits de cette industrie sont le sucre blanc granulé, la cassonade et le sucre liquide inverti. Les raffineries de sucre de canne représentent environ 90 p. 100 de la production canadienne; les 10 p. 100 restant proviennent des usines de transformation du sucre de betterave. Pour des raisons techniques, ces dernières ne produisent pas de cassonade, elles transforment la betterave récoltée localement pour en faire deux importants sous-produits : la pâte et la mélasse. En général, la même usine ne peut produire les deux sortes de sucre.

En 1986, les expéditions de cette industrie, qui employait 1 915 personnes, se sont élevées à 466 millions de dollars. Les exportations atteignaient 47,9 millions, soit 8,2 p. 100 des expéditions totales, et le volume des importations, 41 millions, soit 11,3 p. 100 du marché intérieur. La plupart des échanges se font avec les États-Unis. Près des deux tiers de la production intérieure globale sont achetes par des utilisateurs industriels, dont les principaux sont les fabricants d'eaux gazeuses, les chocolateries, les industries de traitement de fruits et légumes et d'autres denrées alimentaires.

Au sein de cette industrie à intégration verticale, trois grandes sociétés produisent pratiquement tout le sucre raffiné au Canada; ce sont Lantic Sugar Limited, Redpath Sugars et B.C. Sugar Refinery Limited. L'industrie sucrière est de propriété canadienne à environ 85 p. 100, la seule part étrangère d'importance, soit 50,4 p. 100 de Redpath Sugars, étant détenue par la multinationale Tate and Lyle Co. de Grande-Bretagne. Redpath exploite également aux États-Unis des raffineries de sucre de canne et de sucre de betterave.

L'industrie canadienne compte sept grandes usines, dont cinq se spécialisent dans le raffinage du sucre de canne et deux, dans la seule fabrication du sucre de betterave. La société la plus importante, Lantic, dont la production représente 45 p. 100 de la production canadienne, exploite trois raffineries situées à Saint John, à Montréal et à Oshawa. Redpath exploite une raffinerie de sucre de canne à Toronto. B.C. Sugar est propriétaire d'une raffinerie de sucre de canne à Vancouver et de deux raffineries de sucre de betterave à Taber, en Alberta, et à Winnipeg.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Le commerce du sucre brut est l'un des plus importants commerces de produits agricoles au monde; les grands pays producteurs de sucre, comme les États-Unis, l'URSS et la CEE, se procurent d'importantes quantités de sucre brut semi-transformé dans les pays en développement, le plus souvent dans le cadre de programmes d'échange ou d'aide à l'étranger. C'est dans les pays industrialisés de l'Ouest que se trouvent le plus grand nombre de raffineries, étant donné la préférence des consommateurs pour le sucre raffiné et plus pur, ou encore pour le sucre liquide utilisé dans les produits manufacturés.

Sur le marché international du sucre, l'intervention des gouvernements est très marquée; environ 85 p. 100 du commerce international du sucre brut et raffiné font l'objet d'accords bilatéraux, de transactions intergouvernementales ou d'autres ententes particulières. Le reste du sucre se vend sur le marché libre, qui forcément occupe une place marginale, ces derniers échanges ne représentant que 15 p. 100 du total de la production mondiale. Les raffineries canadiennes s'approvisionnent en sucre brut sur le marché libre.

Afin de protéger la production intérieure de sucre de canne et de sucre de betterave, les États-Unis et les pays de la CEE ont instauré des programmes de subventions ainsi qu'une politique de soutien des prix, et imposé des quotas sur les importations. Par conséquent, environ 2 p. 100 seulement de la consommation mondiale de sucre s'échangent en fonction des cours du marché libre. Comme le sucre de betterave produit au Canada ne représente qu'une faible part de la consommation intérieure, le Canada s'approvisionne en sucre brut sur le marché international pour le raffiner et le revendre suivant un barème de prix correspondant.

En raison de coûts moins élevés ou des préférences des consommateurs pour les édulcorants autres que le sucre, l'industrie sucrière doit faire face à une concurrence croissante, notamment des édulcorants à base de sirop de maïs et des édulcorants à faible teneur calorifique.

Rendement

La fluctuation des cours mondiaux du sucre brut, l'âpre concurrence des importations bon marché de sucre raffiné, l'optimisation de la capacité de production des usines et la préférence de l'industrie pour les édulcorants influent sur le rendement de ce secteur. Comme le sirop de maïs à haute teneur en fructose, ou isoglucose, est un produit de remplacement acceptable pour le sucre liquide, il constitue, selon la fluctuation des cours, une menace à la compétitivité de l'industrie sucrière.

Au cours de la dernière décennie, à la suite d'acquisitions et de fusions, la structure de cette industrie a subi de nombreuses transformations. L'intégration, rendue nécessaire en partie à cause de la stagnation du marché intérieur et de l'augmentation de la concurrence des édulcorants de remplacement, a entraîné la fermeture d'une usine et l'optimisation de la capacité des autres installations. Cette intégration, conjuguée à la modernisation et à l'acquisition de matériel automatisé, a fait passer le nombre total d'emplois de 2 338, en 1982, à 1 915, en 1986, diminution qui a incité à améliorer l'efficacité des usines et à en réduire la capacité.

En 1986, la valeur des expéditions, qui connaît d'amples variations dues à la fluctuation des cours internationaux, était de 28 p. 100 inférieure à celle de 1980, même si, à toutes fins pratiques, le volume est demeuré le même. Cette différence provient du fait qu'en 1980 les cours mondiaux du sucre raffiné étaient très élevés. Depuis les dernières décennies, la production canadienne a été relativement stable, se situant aux environs de 1 million de tonnes par an. Normalement, sur le marché mondial, il y a alternance de courtes périodes de sommets vertigineux et de cycles de cinq ou dix ans de bas prix. Ce dernier point est d'ailleurs caractéristique des produits agricoles de base, qui sont soumis à ce genre de fluctuations en raison des conditions météorologiques et économiques qui prévalent dans le monde. Cependant, en raison de la marginalité du marché libre, sur lequel les pénuries se répercutent de façon plus marquée, ces cours sont très changeants.

Jusqu'en 1983, les raffineries canadiennes répondaient habituellement à environ 98 p. 100 de la demande intérieure et bénéficiaient d'un excédent commercial de sucre raffiné. Cependant, de 1983 à 1986, les importations, surtout en provenance des États-Unis, sont passées de 0,8 p. 100 à environ 12 p. 100 du volume du marché intérieur. Cette hausse s'explique en grande partie par les modifications qui ont été apportées à la politique américaine, laquelle encourage les exportations de sucre raffiné à faible coût. Les données récentes indiquent que cette tendance continue à s'accentuer.

En 1986, le prix moyen des expéditions canadiennes était de 475 $ la tonne et celui des importations, de 334 $ la tonne.

La faible quantité de sucre raffiné qu'il est permis au Canada d'exporter aux États-Unis, en vertu des quotas imposés en 1982, est passée de 30 000 tonnes courtes, en 1982, à 7 800 tonnes courtes, en 1988, au fur et à mesure que se généralisait l'autarcie américaine en ce domaine. Cependant, les sociétés canadiennes ont pu exporter des mélanges de sucre raffiné, en vertu de quotas différents imposés sur les produits contenant du sucre. En 1986, les exportations canadiennes de sucre raffiné se sont chiffrées à 87 738 tonnes, dont 96 p. 100 à destination des États-Unis.

L'optimisation de la capacité de production est un autre facteur important du rendement. La capacité totale de cette industrie est évaluée à environ 1 135 millions de tonnes. En 1984, dernière année où l'industrie a pratiquement fonctionné à pleine capacité, la production totale atteignait presque 95 p. 100, étant donné le fort volume d'exportations aux États-Unis et la faible pénétration des importations. Depuis, les exportations de sucre et de certains produits dérivés à destination des États-Unis ont plafonné mais les importations ont plus que triplé. En 1987, la capacité de production a baissé à un taux estimatif de 85 p. 100. Une petite partie de cet excédent est probablement dû à la concurrence des divers édulcorants. Ainsi, le marché canadien du sucre liquide se tourne rapidement vers le sirop de maïs à forte teneur en fructose, un édulcorant liquide, lorsque les cours internationaux du sucre atteignent un point critique, proportionnel au coût de production de l'isoglucose, à moins que les prix à l'exportation de ce dernier aux États-Unis ne soient suffisamment élevés pour rechercher d'autres sources d'approvisionnement.

Selon une étude commandée par l'Institut canadien du sucre, la rentabilité des investissements dépend dans une large mesure du prix à long terme du sucre brut. Cette étude révèle que le rendement est satisfaisant lorsque, sur une longue période, l'écart entre le prix du sucre brut et celui du sucre raffiné se situe entre 7 ¢ et 10 ¢ US la livre. En général, au cours de la dernière décennie, l'industrie canadienne s'est maintenue à l'intérieur de cette fourchette et ce, même si, au cours des trois dernières années, les importations américaines à coût moins élevé ont nui aux profits.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Étant donné que l'industrie du sucre dans le monde reste avant tout liée à la politique officielle de chaque gouvernement, politique visant à promouvoir et à protéger les producteurs et les raffineurs locaux, la compétitivité des raffineries canadiennes ne peut se comprendre que replacée dans le contexte du marché intérieur. Sur ce marché, donc, la concurrence résulte surtout du coût peu élevé des importations américaines ainsi que de la vente d'édulcorants, tel le sirop de maïs, ou d'édulcorants artificiels à basse teneur calorifique, comme l'aspartame, dont l'influence marquée continuera à jouer sur le secteur sucrier dans tous les pays industrialisés.

Les efforts du Canada pour accroître les exportations ont connu des succès relatifs à cause des barrières douanières imposées par d'autres pays.

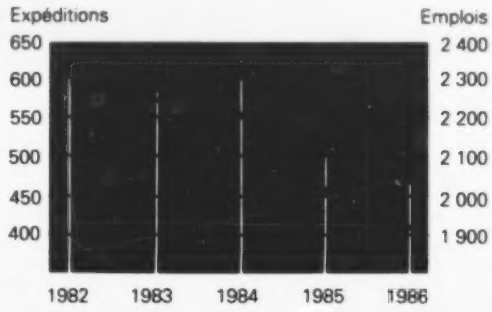
Le rayon d'action des raffineries est encore limité par des frais de transport élevés par rapport au prix de vente. Pour cette raison, les raffineries canadiennes de sucre de canne s'installent à proximité des ports, point d'arrivée des importations de sucre brut, et des marchés importants, pour réduire leurs frais de transport. Dans l'Ouest, les deux usines de transformation du sucre de betterave s'alimentent localement en sucre brut, bénéficiant ainsi d'un avantage naturel, sur le plan des coûts de transport, pour ensuite revendre leurs produits sur le marché régional. Cependant, quand les prix du sucre de canne sont bas, comme c'est actuellement le cas, les producteurs canadiens de sucre de betterave font plus difficilement face à la concurrence du sucre de canne brut importé, car leurs coûts de production sont plus élevés.

Du point de vue technologique, les raffineries canadiennes n'ont rien à envier aux industries des autres pays. De plus, les raffineries canadiennes de sucre de canne ont l'avantage de s'approvisionner en sucre brut sur le marché libre, de sorte que le prix moyen du sucre raffiné au Canada est moindre que dans la plupart des autres pays industrialisés. Pour protéger leurs entreprises agricoles productrices de sucre de canne ou de sucre de betterave, plusieurs pays ont choisi de maintenir délibérément le prix du sucre raffiné à un niveau élevé. L'industrie canadienne a donc pu profiter d'un sucre de base à meilleur coût et améliorer la compétitivité d'une variété de produits à valeur ajoutée qui contiennent du sucre. Rappelons, cependant, que dans ce secteur industriel, il existe des perturbations, mais de courte durée, lorsque les cours du sucre connaissent des sommets.

Facteurs liés au commerce

A 24,69 $ la tonne, soit moins de 2,5 ¢ le kilogramme, les droits de douane perçus au Canada sur le sucre raffiné sont parmi les moins élevés au monde; aux États-Unis, ils sont légèrement plus élevés, de l'ordre de 4,6 ¢ le kilogramme.

Des tarifs similaires sont appliqués aux importations de sucre brut en provenance des pays bénéficiant de la clause de nation la plus favorisée. Le sucre brut est cependant importé en franchise lorsqu'il provient de pays se prévalant du tarif préférentiel britannique, notamment l'Australie, qui est le plus important fournisseur du Canada. Ces derniers pays imposent eux-mêmes sur les exportations au Canada un tarif égal aux trois quarts du tarif imposé par les pays bénéficiant de la clause de nation la plus favorisée.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – – –

Dans ce secteur, ce sont les obstacles non tarifaires qui sont la plus sérieuse entrave au commerce. Afin d'assurer l'efficacité de leur programme de soutien des prix du sucre, les États-Unis ont imposé, ces dernières années, une série de tarifs, de droits et de quotas sur les importations de sucre à bas prix. En 1982, tant pour le sucre brut que pour le sucre raffiné, les Américains ont imposé un quota par pays et le Canada s'est vu attribuer la faible part de 1,1 p. 100 du quota total annuel. De plus, pour maintenir le volume de production à son maximum, les États-Unis poursuivent leur politique d'encouragement aux exportations de sucre raffiné, en ayant recours à des instruments comme le *Re-Export Program for Refined Sugar*. Cependant, les importations de sucre à bas prix faites en vertu de ce programme ont eu des répercussions néfastes sur l'industrie canadienne du raffinage du sucre.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoit la suppression de tous les tarifs sur le sucre d'ici 10 ans. De plus, en vertu d'un autre article s'appliquant à une catégorie très voisine, celle des produits du sucre, le Canada serait exempté de toutes les restrictions éventuelles que les États-Unis pourraient décider d'imposer sur les produits contenant, en poids, 10 p. 100 ou moins de sucre. Cependant, les limites actuelles seraient maintenues pour les produits qui en contiennent plus de 10 p. 100, soit une catégorie importante.

Facteurs technologiques

Même si la plupart des installations canadiennes de raffinage du sucre sont en activité depuis longtemps, elles font toutefois appel à des techniques de pointe. Ces dernières années, la concurrence des édulcorants de remplacement a obligé cette industrie à moderniser ses usines. Les progrès technologiques dans les systèmes de vérification des procédés ainsi que les méthodes récentes plus élaborées d'empaquetage et de manutention des matières en vrac ont grandement amélioré l'efficacité et la compétitivité de plusieurs usines canadiennes. Lantic envisage de moderniser ses installations de Montréal et de Saint John; c'est ainsi qu'en 1987, cette société annonçait une affectation de 20 millions de dollars à ces projets.

Autres facteurs

Le Canada n'a pas de programme officiel de soutien des prix pour aider les raffineries de sucre, mais il a récemment conclu une entente tripartite pour régulariser les revenus des producteurs de betterave sucrière. En 1987, le gouvernement canadien annonçait un programme de maintien des prix à frais partagés auquel participent les producteurs de l'Alberta et du Manitoba. En établissant un prix de soutien pour la betterave, ce programme devrait permettre de résoudre les problèmes engendrés par les amples fluctuations des cours internationaux. Ce prix serait égal à 75 p. 100 des coûts de production reconnus, plus un profit fixe.

L'International Sugar Organization, organisme mondial installé à Londres et dont le Canada est membre, a déjà tenté de stabiliser les prix mondiaux en établissant pour ses membres des quotas d'exportation ainsi que des mécanismes pour le stockage et l'écoulement des réserves. N'ayant pas réussi à maintenir les cours à l'intérieur de la plage de prix projetée, cet organisme n'a plus cherché à concilier l'offre et la demande mais a proposé à ses membres d'instaurer une tribune leur permettant d'étudier les statistiques et de préparer la renégociation ou le prolongement de l'accord conclu en 1984.

3. Évolution de l'environnement

Comparé à 1970, le niveau de la consommation individuelle de sucre, en 1986, avait fléchi légèrement. La stagnation du marché intérieur du sucre s'explique par un certain nombre de facteurs. Dans l'ensemble de la population, il faut noter que le groupe enfants, grands consommateurs de sucre, est en baisse. De plus, comme la demande de sucre est assez constante, elle n'augmente guère avec l'augmentation des revenus et, comme la population canadienne vieillissante se préoccupe davantage d'hygiène et de nutrition, elle a donc tendance à réduire sa consommation de sucre, aliment à haute teneur calorifique; enfin, la concurrence des édulcorants à base de sirop de maïs (isoglucose) et des édulcorants artificiels à basse teneur calorifique utilisés dans l'industrie devrait continuer à se faire sentir.

La stagnation du marché du sucre et des produits dérivés ainsi que l'importance croissante des édulcorants démontrent que l'industrie sucrière pourrait bien voir s'éroder la part de son marché traditionnel. Aux États-Unis, où il existe une pratique de soutien des prix, l'isoglucose fait concurrence au sucre de canne et au sucre de betterave et s'est emparé de 50 p. 100 de certains de ses marchés traditionnels, entre autres de la plus grande partie de celui des eaux gazeuses. L'isoglucose, qui se retrouve surtout sous forme liquide et qui contient moins de sucre que le glucose, présente aussi d'autres propriétés particulières qui l'empêcheront d'écarter totalement le sucre de ses marchés. Au Canada, la popularité de l'isoglucose est plus limitée, parce qu'il coûte plus cher que le sucre. Cependant, si les industries de transformation se convertissent à la fabrication de divers édulcorants, ces marchés seront perdus pour le sucre, à moins que les cours ne commencent à s'effondrer.

Selon les prévisions, si les prix mondiaux augmentent, la situation au Canada devrait être la même qu'aux États-Unis. A l'heure actuelle, la plus grande partie de la production canadienne d'isoglucose est exportée aux États-Unis, où son prix est très concurrentiel, en raison du prix plancher élevé du sucre.

L'élimination des tarifs douaniers prévue par l'Accord de libre-échange ne devrait pas avoir d'incidence directe sur le commerce du sucre puisque les États-Unis continueront d'appliquer leur politique sucrière. Comme il a été mentionné antérieurement, les obstacles non tarifaires et les mesures de soutien à l'exportation sont et continueront d'être une question bien plus critique pour l'industrie canadienne.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie sucrière canadienne, qui se limite au marché intérieur, évolue en fonction du prix du sucre brut. Eu égard au coût de production du sucre raffiné à l'échelle internationale, l'industrie sucrière canadienne est probablement aussi avancée sur le plan technique que dans n'importe quel autre pays.

Tel que mentionné, le marché intérieur connaît actuellement une période d'adaptation due à l'emploi accru des édulcorants, facteur déterminant pour la concurrence. Aussi longtemps que le sucre restera à un prix compétitif, par rapport aux édulcorants à faible teneur calorifique, cette denrée devrait pouvoir conserver sa part du marché traditionnel. Il faut cependant noter que le marché est sérieusement ébranlé par les importations américaines bon marché; comme l'on prévoit une hausse marquée des cours, à brève échéance, le sucre pourrait perdre une part importante de ses marchés au profit des édulcolorants. Enfin, les édulcorants à faible teneur calorifique pourraient également éroder le marché traditionnel de grande consommation, mais cette concurrence ne serait pas fondée sur le prix.

En résumé, les débouchés pour les exportations canadiennes sont peu prometteurs, étant donné que les possibilités d'exporter ailleurs qu'aux États-Unis se limitent à des ventes ponctuelles, résultant surtout des restrictions au commerce dans les autres pays producteurs ou qui exploitent des raffineries.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Sucre de canne et sucre de betterave
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2918

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 1081 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements*	14	12	12	10	9	8
Emplois	2 685	2 338	2 213	2 301	2 109	1 915
Expéditions**	336	597	572	553	454	466
Expéditions***	1 070	925	913	985	976	976
Produit intérieur brut****	—	128	119	90	n.d.	n.d.
Investissements**		59,0	28,0	26,4	23,0	20,9

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**/*****	47,9	41,0	41,9	31,6	47,9
Expéditions intérieures**	549,1	531,0	511,1	422,4	418,1
Importations**/******	55,0	13,2	17,9	31,9	41,0
Marché intérieur**	604,1	549,2	529,0	454,3	459,1
Exportations en % des expéditions (volume)	8,8	8,3	7,2	5,6	8,2
Importations en % du marché intérieur (volume)	0,8	3,1	4,2	10,0	11,3

Source des importations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1981	90	0	0	10
1982	86	0	0	14
1983	89	0	0	11
1984	95	0	0	5
1985	94	0	0	6
1986	98	0	0	2

Destination des exportations (en %)	É.-U.	CEE	Asie	Autres
1981	2	0	0	98
1982	54	0	0	46
1983	89	0	0	11
1984	96	0	0	4
1985	95	0	0	5
1986	97	0	0	3

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	14	14	30	28	14

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
B.C. Sugar Refinery Limited	canadienne	C.-B., Alberta, Manitoba
Lantic Sugar Limited	canadienne	N.-B., Ontario, Québec
Redpath Sugars	britannique canadienne	Ontario

* Dans ses calculs, Statistique Canada regroupe les établissements les plus importants (au nombre de 7 en 1986) ainsi qu'une très petite société qui produit de la mélasse.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Les montants indiqués sont exprimés en millions de tonnes.
**** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.
***** Exportations - Code de produit 101-39
****** Importations - Code de produit 101-39 et 101-48